

格力“节能惠民风暴”袭卷海南 销量突破8000套

今年十一，格力空调在全省全面启动“二级空调五级价格”节能惠民活动，实惠的价格、卓越的品质、优质的服务，引爆了今秋空调市场，再次显示了行业老大的实力和魄力。

8天销量突破8000套

据悉，格力此次节能惠民活动，受到了海南消费者的热烈欢迎，销售场面十分火爆。从10月1日至8日，短短8天时间，格力节能惠民活动销量已突破8000套，平均市场份额高达75%，其中一、二级能效空调和变频空调占比高达90%，意味着格力每售出十台空调，就有九台是节能产品。

随着环保节能意识的提高，消费者对高能效空调的关注度越来越高。此次“节能惠民风暴”的促销力度，不仅使广大海南消费者受益，让普通老百姓也能享受到最先进的节能技术，推动行业及社会进步。而且给海南空调市场带来更加猛烈的冲击，使“强者恒强”的市场格局呈现出更加明显的优势。

品质是格力决胜的关键

据了解，格力此次节能惠民活动无论在人力、物力方面的投入，还是在活动力度上都规模空前，如二级能效空调买五级能效空调价格、免费送电费活动、套购送格力小家电等优惠。

“这么大规模的优惠活动，让消费者受益的同时，也火了格力。”尤其是一、二级高能效空调，凭借其能效比高、实用性更强、性价比高等特点，受到了消费者的追捧。以五级能效空调价格出售二级能效空调，不是所有的品牌都能做到，随着节能产品的不断推出，格力在节能空调领域，已实现全面覆盖高、中、低档消费群，成为节能空调系列最全、产品最多的品牌。

业内人士认为，消费者在选购空调时并不仅仅只盯着价格，更多关注的是空调的技术和品质，格力取得如此骄人的成绩，多年的好口碑和品质是其最后决胜的关键。格力是中国空调行业唯一获得“世界名牌”的企业，建有行业唯一一个国家工程技术研究中心，是中国唯一一家掌握G-Matrik直流变频技术的企业。格力卓越的品质成就了格力雄霸市场的地位。

技术升级创造节能神话

作为全球最大的空调制造商，通过技术升级和产能升级，格力率先突破了节能空调的价格瓶颈，直接促进节能产品价格大幅降低。据了解，格力早在1993年，就成立了节能技术科研小组，长期跟踪、研究最前沿的节能技术。经过十多项技术沉淀，最近，格力电器自主研发出G-Matrik直流变频技术，它整合了各项变频控制及压缩机技术，成功攻克压缩机在低频运行时出现主机容易抖动，容易造成系统损坏、管路破裂等问题，以及高速下噪音控制等问题，使得压缩机低频运行更加稳定，整机寿命更长。

业内人士表示，格力一次又一次地打破技术瓶颈，不断创造空调节能神话。不仅保持了世界名牌的技术领先姿态，还带来了更强大的成本优势。此次“二级空调，五级价格”节能惠民活动，将全线产品进行再次节能升级，这一举措不但响应了国家节能环保政策，更将空调业的研发方向转向了节能环保。



十一商家大规模让利，家电卖场销售火爆。

信兴电器：销量翻一番 高端节能产品受追捧

8月启动集团采购，9月26日提前启动十一促销活动，5夜8天的疯狂让利，大规模的新品发布，海南信兴电器有限公司为抢占十一市场份额可谓费尽了心思。但是，十一惊人的销售业绩也着实让信兴的产品没有白费。

早在9月26日，海南信兴电器就抓住了看国庆大阅兵的商机，在业内率先启动了以彩电为主的五夜疯狂促销活动，掀起了彩电、冰洗的销售狂潮。10月1日起迎接8天的大促销，在首日下午便迎来了销售高峰。海南信兴电器的王部长分析，往年十一上午10-11时往往会出现销售高峰，今年因为阅兵式的影响，高峰推迟到了下午，但是销量仍非常可观，同比增长了1.5倍。

“今年十一黄金周销售我们追求以量取胜，非常成功！”王部长表示，今年信兴斥资超过1亿元批量采购，在源头上降低了消费者的购买成本；同时，为抢占市场份额，厂家和卖场都做出了最大的让利，使得价格中的高能效产品在这次销售狂潮中脱颖而出，成为市场的宠儿。

值得关注的是，虽然10月被认为是海南空调的销售淡季，但是十一期间，空调销售也出现了较大涨幅，成为拉动消费的主打家电之一。王部长介绍，十一期间，高端LED液晶电视平均单价出现了较大的降幅，但是相比同类型产品，品质更高，因此在市场上颇得人心。此外，由于经济回暖，节能环保的洗衣机、冰箱也成为此次拉动消费的主要动力，其中双开门、甚至三开门、四开门、五开门的大冰箱也开始赢得平民市场。

“价格、服务、售后等多个方面保证消费者的利益。”王部长认为，相对于越来越精明的消费者，商家的价格策略已经过时，唯有全方位保证消费者的利益，才能出奇制胜。他说，信兴电器将国家规定的15天包换期限延长到了30天，让顾客在买到实惠的同时，也买到了放心。此外，该公司目

前已全面启动客服热线66235858，专为消费者协调解决售前、售中、售后的种种问题，让客户满意是信兴电器永远的追求！

美都贸易：库存告急 家电消费周期缩短

“十一整体销售远远超过预期，相比去年同期，1至5日的增幅已超过70%，相比去年150%的库存都显得捉襟见肘。”海南美都贸易有限公司总经理助理符先生介绍，美都在国庆日下午迎来了爆发式的销售，约占国庆1至5日总销量的四成。2至5日，虽然销售相对趋于平缓，客流量降低，但是消费者购买力强，成交率较高。

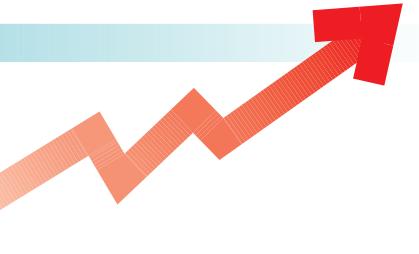
“第一，彩电销售出现上涨，主要体现在37寸以上的大平板液晶电视增幅较大，经过多年发展，液晶彩电价格比较中肯，已走进普通百姓家。”他分析，今年十一海南家电市场的第二个特点是空调淡季不淡，尤其是高端变频节能空调销售较好，超过商家的预料；其次，在家电下乡政策的刺激下，洗衣机和冰箱销售较旺，高端冰箱销售出现了几倍的增长，消费者居住条件改善较快，消费升级随之加速。

符先生认为，今年十一家电卖场出现爆发式的增长，主要得益于家电行业的内外环境较好，民众的消费力有效释放。首先是国内整体经济环境较好，市民的消费力受经济危机影响较小；其次，美都卖场拿出了实实在在的促销政策，消费过程中有抽奖、有礼品，让消费者看到了更多的实惠；此外，家电产品技术更新换代加速，且价格调整较快，普及型的价格比较吸引消费者，家电消费周期缩短。另外，十一对于各大卖场来说是必须抢占下来的市场，因为通过抢占市场份额，商家可以得到制造商更高的进货返点，因此卖场的促销力也非常之大。

价格战虽然是商家的杀手锏，但是今年更多商家开始关注服务。符先生介绍，今年美都将服务甚至细化到了促销期间的茶水供应，让消费者体验到了非常人性化的服务。促销期间，美都还增加人员加大让利，加上8天长假等因素，让修葺一新

新中国60华诞、8天长假、商家大规模让利、经济回暖……十一黄金周，在多重因素的作用下，海口家电销售高潮迭起，供销两旺。8天期间，多家卖场仓储缺货告急，海尔品牌旗舰店连样品都被买走了……

十一海口家电市场现大牛市



速了物流和安装，临时增设三个收银台，并在收银台增设椅子，让顾客即使是在等待买单的时候，也能有地方休息。

苏宁：全线飘红 满3999元送液晶

9月25日，海南苏宁对外宣布，从9月26日起全面开启十一黄金周恢弘盛典，提前启动史上最强的黄金周让利风暴，为期8天的黄金周拓展成“5+8”超长优惠季。

据了解，苏宁提前启动十一黄金周，特惠让利措施将“十一观国庆阅兵盛典”、“长假出游”、“婚庆消费”等消费需求集中释放，各大品类全面旺销，同比呈几何数字增长。节日期间，苏宁海口门店人气爆棚，各品类、品牌专区挤满消费者，以致于每个楼层收银台前都排起了长龙。

人气如此之旺，显然直接来自于苏宁提前启动的国庆黄金周特惠大典的超级力度。据悉，针对潜在的巨量消费需求，苏宁电器制定了大规模的促销让利方案：预定60元国庆期间等于660元使用，另加送精美礼品；国庆期间购物满300元返100元礼金券，满3999元送液晶电视等活动，国庆黄金周苏宁电器整体让利幅度高达35%。

据介绍，苏宁在黄金周前夕举办的2场团购夜更是将十一销售提前引爆，现场抽取最高4999元的免单大奖；9月30日的万人团购夜，会员积分3倍用，购物抽大奖等活动吸足了人们的眼球。有些消费者不畏当天的狂风暴雨天气，风雨无阻的赶到苏宁电器各大卖场，选购称心如意的家电。据统计，此次黄金周，苏宁电器销售全线飘红，各大品类全面旺销，同比呈几何数字增长。其中，最为突出的是彩电，彩电占整体销售的45%。

宏州商城：销售火爆 海尔旗舰迎来开门红

“超乎想象，火爆。”宏州电器商城经理张华介绍，新中国60华诞厂家和卖场的大让利，加上8天长假等因素，让修葺一新

新的宏州电器商城爆发出了超乎想象的销售业绩——1-3日，仅宏州电器商城营业额累计已超过1000万元，是往年的三倍有余。

“32寸平板彩电卖到1999一台，而且消费者还可以参加抽奖，达到一定金额还有礼品赠送等各种促销活动。”张华透露，去年同期该商城平板电视和CRT电视的销售份额比为6:4，而今年则达到了9:1，平板彩电最高让利五折，高端彩电促销力度较大，价格降了下来，极大地调动了高端市场的购买力，具体表现为十一该商城平板电视的营业额超过了去年同期的两倍。同时，处于销售淡季的空调也出现了逆市上扬，海尔、格力、美的等品牌空调表现强劲。此外，扩大了一倍卖场区域的小家电也没有让宏州电器商城失望，此次销售表现也非常乐观。

海尔海南首家商圈店——宏州亿州海尔旗舰店，落户宏州电器商城，并在10月1日开业后迎来了开门红。该店店长林邓才介绍，截止10月6日，该店的库存基本被消化，部分商品的样品机都被消费者抢购，开业效果远远超出了预期。十一期间，该店除参加宏州电器商城抽奖等促销活动外，还增设了“现场抓现金”，赠送服务增值卡等活动，最大限度地让利于消费者，得到了消费者的认可。

林邓才介绍，海尔宏州亿州旗舰店是目前海南省海尔品牌旗下产品最为齐全的商圈店，店面500平方米，消费者在这里可以体验到海尔旗下洗衣机、厨卫、电脑、手机等10大类产品的现场演示。

林邓才说，宏州电器之所以敢为人先，在家电销售的黄金商圈开设海尔商圈店，目的不仅是细化家电销售市场，而且是做精做强，做专，让热衷于品牌的消费者可以一目了然，得到更为专业的服务和更为优越的消费体验。更为重要的是，海尔商圈店不仅有独立的客服，而且还有宏州客服的强大支撑。对于目前越来越激烈的家电销售市场竞争而言，海尔旗舰店的成功开业，受益的不仅是消费者，还有海南家电卖场的布局和销售模式的探索。

中国移动： 国庆后优惠更多

本报综合消息 “我们将推出物有所值和有市场竞争力的漫游优惠资费方案。”国庆前夕，中国移动相关负责人向记者证实，国庆后中国移动将进一步推出更优惠资费套餐。随着通信业竞争加剧，手机用户正享受到越来越多的资费优惠措施。

随着3G发牌后通信业竞争加剧，不少2G时代手机用户翘首以盼的资费优惠正逐步实现。继中国联通宣布其3G用户全国统一资费，取消长途和漫游费后，近日，中国电信旗下“商务领航”、“我的家”、“翼商务套餐”三大类业务均实行漫游接听免费，漫游情况下拨打本地话费收取本地通话费。

针对竞争对手的资费新政，国内最大移动运营商中国移动相关负责人昨日接受采访时表示，中国移动密切关注用户的漫游需求变化，将逐步调整和优化漫游优惠资费方案，简化漫游资费结构和加大漫游资费优惠力度，推出物有所值和有市场竞争力的漫游优惠资费方案。

该负责人还表示，由于目前中国移动多数本地套餐已经实现单向或准单向收费，部分漫游资费方案实现了漫游状态下的被叫免费，因此不担心会受到对手新资费政策冲击。

中国联通：首批在华上市的iPhone不带WiFi

本报综合消息 比特网(ChinaByte)近日，中国联通今日明确表示，首批在华上市的联通版iPhone将不带WiFi功能。

近日有消息称，中国联通日前发出加大WiFi覆盖的通知，此举可能意味着即将上市的iPhone可能会内置WiFi。对此，中国联通回应称，即将在10月上市的首批联通版iPhone无WiFi功能。

联通称，正在积极与苹果公司进行沟通，尽可能做到国内上市的iPhone手机具有WiFi功能的同时又符合国内手机入网许可规范。但由于技术研究和开发需要经历一定的周期，为加快iPhone上市进程，使iPhone尽早与广大消费者见面，首批上市的iPhone产品将不带WiFi功能。

中国移动：预计几年内 智能手机价格下降 用户激增

本报综合消息 据国外媒体报道，用户数量全球最大的移动运营商中国移动的一名高层人士表示，该公司预计未来几年内对智能手机的需求会激增。

中移动研究院院长黄晓庆在称，中移动预计未来几年内智能手机的销量将以“两位数”增长，增速至少是其他类型手机销售的两至三倍。“未来三至五年，我们50%的客户将转用智能手机。”黄晓庆对记者表示，他称目前约10%的公司客户在使用智能手机。

他指出，智能手机的平均售价预计将在一至两年内从300美元上方跌至150美元下方。电信市场的通话领域变得越来越饱和，竞争也愈发激烈，搭配3G智能手机的行动费率方案，已是多数电信运营商营收增长最快的来源之一。中移动上月公布称将发售使用低成本的OPhone平台的3G(第三代)智能手机，以期在3G服务上大有进展。

“我们非常着重在我们自己的平台上培养用户经验。”黄晓庆在日内瓦举行的电信会议表示。

彩电业下半年回暖明显 液晶电视远超预期

本报综合消息 工业和信息化部运行监测协调局(以下简称“运行局”)近日公布的工业经济数据显示，8月份国内彩电产量同比增长15.1%，其中液晶电视同比增长123.2%，行业复苏迹象明显。

而运行局公布的7月份工业经济运行情况显示，7月份彩电产量同比仅增长3.6%，其中液晶电视同比仅增长11.3%。

在7月份举办的彩电行业研讨会上，奥维咨询发布的最新数据是，2009年1-5月，我国共生产彩电3355万台，同比增长率仅为0.3%。

业内人士认为，三大因素促成液晶电视产销的攀升：

首先，“家电下乡”和“以旧换新”政策的实施，促使彩电厂商在市场上投入更多资源，而这些资源都实实在在的转化成销量。比如2009年彩电厂商纷纷加大对三四级市场的LCD电视研发速度和上市安排。三四级市场LCD电视的出货量明显增加，这使老百姓对LCD电视的选择面和购买积极性都在加大。

第二，LCD的终端产品价格，相对于2008年有了比较明显的下降，比如2009年55寸低端液晶电视的价格和2008年42寸的中高端液晶电视的价格基本上处于同一水平，32寸液晶电视的价格也有10-15%的下降，这使平板电视更有竞争力，从而加快替代CRT的进程。

第三，国内的经济形势的确是在好转，尤其是股市的回升和楼市的回暖，极大刺激了消费者对家电的需求，而液晶电视也在受惠之列。

假期没买不后悔 节后仍降价的手机盘点



三星 i900

假期中价格：2099元 目前价格：1950元

于Windows Mobile 6.1操作系统三星高端商务手机i900，虽然上市时间较长，但是从该机的配置及造型来说在当今仍属高端，在假期当中该机的价格一直坚挺在两千元大关，然而在假期结束之际却降至1950元，喜欢这款手机的朋友可以考虑出手了。在配置上，三星i900拥有一块3.2英寸硕大显示屏，同时搭载了TouchWiz触控技术的它，也足以给用户带来相当震撼的操作感受。

编辑点评：三星i900配备了一颗500万像素自动对焦摄像头，是其一大卖点。它可支持多种模式的照片拍摄，并且具备微笑快门、影像防抖、全屏取景等功能，拍照功能非常出众。而基于WindowsMobile6.1操作系统，强大的扩展功能值得称道。同时一颗主频高达624MHz的CPU，也相当强劲。该机还可支持GPS功能以及Wi-Fi无线网络。

HTC Hero G3

假期中价格：3499元 目前价格：3299元

最后出场的是Android平台目前最强机HTCHERO G3，该机在假期中虽然有了大幅度的下调，但是在假期后其价格仍然呈下探趋势，所以喜欢这款手机的朋友不妨在观察一段时间。作为一款基于Android 1.5 系统的智能手机，该机不仅拥有丰富的软件资源，硬件也有相应

的升级，并且采用全新的Sense界面，主页相当华丽。拥有528MHz主频Qualcomm MSM7200A处理器，512MB ROM和288MB RAM机身内存组合，运行起来得到了保障。



拍照方面，HTC Hero打破Android智能手机320万像素摄像头的惯例，采用主流的500万像素摄像头，并提供了多种拍照功能。屏幕该机延续了前款3.2英寸的显示屏，画质效果令人相当满意。此外，仍然是WIFI功能，GPS导航功能以及支持蓝牙、microSD扩展卡等功能。

结束语：从以上几款手机可以看出，这些机型的价格在十一后都有不同程度的下跌，虽然降价幅度不大，但是从它们的配置来说也算比较合理。在这里小编还是要为大家隆重推荐一下诺基亚E71和三星i900这两款手机，它们的配置和价格来说对于大多打工族来说都可接受，而且也比较实用。

访客管理最佳选择——中振来客通

适用单位

- 金融机构、能源、电力、通信等大型企业
- 政府机关、公检法、监狱、看守所等
- 高档别墅小区、写字楼、学校、工厂、电台、报社等

海南燃点电子科技有限公司
咨询热线 0898-36323636 13005032373

三星 i8910

假期中价格：4199元 目前价格：3990元

被人们称作诺基亚N97克星的三星i8910在上市之初经历一番跳水后其价格始终在4000元左右。然而自从进入假期后该机可以说每天都有小降，这对于喜欢这款手机的朋友来说应该是个不错的消

金蝶 ERP

金蝶是香港上市公司(股票代码：0268)、中国软件产业领导厂商。为全球超过60万家企业和政府组织成功提供了营运咨询和信息化服务。连续4年获IDC评为中国中小企业ERP市占有率第一名！